



Zusatzgeschäft und starke Margen

# Zurück in die Zukunft

**Das Geschäft mit gebrauchter Hard- und Software boomt und bietet Resellern zusätzliche lukrative Geschäftsmöglichkeiten. Allerdings steht und fällt der Einstieg in dieses Segment mit der richtigen Auswahl professioneller Partner auf der Anbieterseite.**

**Lars Bube** | Durch die wachsende gesellschaftliche Bedeutung ökologischer Denkansätze spielt das Thema Nachhaltigkeit auch in der IT eine immer größere Rolle. Während die entsprechenden Einfluss- und Auswahlmöglichkeiten beispielsweise bei Cloud-Angeboten jedoch noch sehr begrenzt sind, gibt es ein anderes IT-Gebiet, auf dem sich Nachhaltigkeit schon heute sehr leicht leben lässt: Hardware. Denn inzwischen haben fast alle Arten von Rechnern, vom Smartphone über den PC bis hin zum Server, Leistungsstufen erreicht, mit denen die schnellen Austauschzyklen der Vergangenheit meist nicht

**»Alte« Hardware  
in neuem Glanz**

mehr notwendig sind. Die Zeiten, in denen etwa der Wechsel auf eine neue Windows-Version fast automatisch auch die Anschaffung eines neuen Rechners bedeutete, sind längst vorbei. Leistungsfähigere Software und effizienzsteigernde Technologien wie Virtualisierung tun ihr Übriges, um die Hardware optimal auszunutzen.

Zumindest theoretisch ist das bei den Nutzern auch schon wohlbekannt. In einer aktuellen Untersuchung der TU Berlin und des Fraunhofer-Instituts für Zuverlässigkeit und Mikrointegration gaben 67 Prozent der befragten Deutschen an, sich zu einer mög-

lichst langen Nutzung von Elektrogeräten verpflichtet zu fühlen. Denn je länger die Nutzungsdauer ist, desto besser wird die Ökobilanz. In der Praxis entspricht das Handeln diesen guten Vorschlägen jedoch oft nur bedingt. Zwar steigt die durchschnittliche Nutzungsdauer von Geräten wie Smartphones und PCs kontinuierlich an, dennoch werden noch immer viel zu viele von ihnen verfrüht ausgemustert und entsorgt.

**Alles neu?**

Der wichtigste Grund dafür ist der als »Newism« bezeichnete und stark durch Marketing geförderte Glaube, dass neue Geräte durch den Fortschritt automatisch signifikant besser seien als ihre Vorgänger. Er ist einer der wesentlichen Treiber dafür, dass sich über zwei Drittel der Nutzer ein neues

Smartphone zulegen, obwohl das alte meist noch tadellos funktioniert. Auch bei PCs sind es noch mehr als 50 Prozent. Auf Unternehmensebene trägt der Newism in Kombination mit den steuerlichen Abschreibungsmodalitäten dazu bei, dass jährlich noch immer Millionen von Rechnern ungeachtet ihrer technischen Leistungsfähigkeit aussortiert werden.

Erst weit abgeschlagen folgen Defekte als Argument für einen Austausch. In der Umfrage geben nur 20 Prozent der Befragten an, bei einem vermutlich auf einen Defekt zurückzuführenden Problem mit ihrem Rechner überhaupt eine Reparatur in Betracht zu ziehen. Der Rest tauscht das Gerät einfach direkt aus.

## Großes Comeback

Immerhin gibt es dabei trotzdem auch eine positive Seite. Denn gut zwei Drittel ziehen bei ihrer Neuanschaffung auch gebrauchte Geräte in Betracht. Gerade in Unternehmen setzt sich die Erkenntnis immer mehr durch, dass sich hier zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen lassen, indem man einerseits seinen ökologischen Fußabdruck deutlich verringert und dabei andererseits auch noch Geld sparen oder sogar verdienen kann. Wenn man in der Beschaffung auf hochwertige Gebrauchtware setzt, muss man dafür nicht einmal Einbußen bei Leistung und Garantie in Kauf nehmen. Professionelle Refurbisher wie **bb-net**, **CDS** und **GSD** bieten vollumfänglich geprüfte, aufwendig aufbereitete und durch Aufrüstung auf den neuesten Stand gebrachte Business-Hardware samt ähnlichen Garantiebedingungen wie bei Neugeräten.

Wie sehr sich das lohnen kann, beweist beispielhaft ein Projekt des hannoverschen Versicherungsunternehmens Concordia, das die Arbeitsgeräte seiner über 1.200 Mitarbeiter auf den aktuellen Stand bringen wollte, um für die Zukunft und den Wechsel auf Windows 10 gewappnet zu sein.

Um dafür eine ökonomisch wie ökologisch sinnvolle Alternative zur Neuanschaffung auszuloten, erarbeiteten die Verantwortlichen zusammen mit bb-net einen ausgeklügelten Plan. Unter Berücksichtigung der Zahl der verfügbaren Ersatzgeräte wurde festgelegt, dass im Wochenrhythmus jeweils 350 Laptops vom Refurbisher gereinigt, aufbereitet, mit neuen Komponenten wie SSDs und mehr Arbeitsspeicher versehen, getestet und zurück zu Concordia gebracht wurden. Innerhalb kürzester Zeit und ohne Unterbrechungen des Tagesgeschäfts konnte so der gesamte Gerätepark geprüft, wiederaufbereitet und auf den gewünschten Stand gebracht werden. Neben wertvollen Ressourcen und CO<sub>2</sub> sparte die Versicherung sich damit gegenüber einer Neuanschaffung auch eine Menge Arbeit und etwa 300.000 Euro.

## Mehr als nur billig

Kein Wunder also, dass der Gebrauchtmarkt seit Jahren zweistellige Wachstumsraten verzeichnet, während der Verkauf von Neugeräten stagniert. Für den Fachhandel und Systemhäuser bietet das zahlreiche lukrative Chancen. Wie das genannte Beispiel zeigt, geht es dabei um weit mehr Möglichkeiten als nur günstigere Angebote durch gebrauchte Hardware. Die verfügbare Palette reicht vom einfachen An- und Verkauf über Aufrüstung oder Leihgeräte und Workplaces-a-Service-Modelle bis hin zu Dienstleistungen wie kompletten Rollouts, Rollbacks, Migrationen und die revisionssichere Datenlöschung.

Gerade Letztere wird angesichts der wachsenden Sensibilität durch die DSGVO immer wichtiger. Allzu oft landen schlecht oder überhaupt nicht gelöschte Datenträger aus Unternehmen und Behörden in den falschen Händen. »Es ist ein Graus zu sehen, was da alles durchrutscht«, berichtet bb-net-Geschäftsführer Michael Bleicher aus der tägli-

chen Erfahrung im Umgang mit vermeintlich bereits gesäuberter Hardware. Regelmäßig findet sein Team nicht nur Datenreste, sondern auch »kistenweise« datenschutzrelevante Komponenten wie etwa SIM-, Smart- und Zugangskarten in den Geräten.

Ob als Einzelleistung oder im Paket können Reseller sich hier optimal bei den Kunden platzieren und damit das einbrechende



Michael Bleicher,  
Geschäftsführer bb-net

»Daten sicher zu löschen erfordert weit mehr, als nur schnell eine Software zu starten.«

Geschäft mit neuer Hardware mehr als kompensieren. Mit eigenen Partnerprogrammen unterstützen die Anbieter Reseller beim Einstieg und Wachstum in diesem Geschäftsfeld, GSD und bb-net haben sogar die exklusiv für ihre Handelspartner verfügbaren Premium-Eigenmarken Reteq und TecXL ins Leben gerufen. Um interessierten Partnern den Einstieg zu erleichtern, bietet Bleichers Unternehmen ihnen darüber hinaus ein kostenloses Servicepaket für den ersten Kunden sowie Festpreise auf diverse Leistungen.

## Software

Vieles was für die Hardware gilt, trifft in ganz ähnlicher Weise auch auf Softwareprodukte zu. Zwar können diese, abgesehen vom Auslaufen des Supports, nicht »altern« oder sich »abnutzen«, dennoch bieten auch sie Resellern zahlreiche Möglichkeiten für zusätzliches Geschäft mit Produkten und Dienstleistungen: Ob beim einfachen Verkauf günstiger gebrauchter Lizenzen, dem Ankauf von Assets, um beispielsweise den Umstieg auf Cloud-

**Lukrative Erweiterung der Geschäftsfelder für den Handel**



Lösungen mitzufinanzieren, oder Beratungsleistungen und Services wie Lizenz- und Software-Asset-Management (SAM).

Als ein Beispiel für diese Möglichkeiten kann die Glöckle Gruppe dienen, deren Firmen in der Vermittlung von staatlichen Lot-

»Aufklärung und Beratung sind und bleiben in diesem Business wichtig. Allerdings ist eine Bereinigung des Marktes zu erkennen – nicht zuletzt auch, weil Medien wie die CRN schonungslos über ›schwarze Schafe‹ berichten.«



**Björn Orth,**  
Geschäftsführer  
VendoSoft

terie-Produkten sowie in der Energieversorgung tätig sind. 2019 entschied sich das Unternehmen zum Umstieg auf Cloud-Produkte von Microsoft. Im ersten Schritt wurden dazu die Office-Anwendungen migriert, gefolgt von Teilen der Serverlizenzen. In einem späteren Schritt soll dann auch noch das Betriebssystem folgen. Um die Finanzierung des Umstiegs zu erleichtern, sollte ein Großteil der bis dato genutzten On-Premise-Lizenzen veräußert werden. Da es sich hierbei um rund 250 per SA-Vertrag genutzte Office- und Serverlizenzen handelte, waren diese auf dem neuesten Stand und hatten damit einen erheblichen Restwert.

Oberste Priorität hatte für die Verantwortlichen dabei jedoch explizit nicht, auch noch den letzten Cent herauszuhandeln, sondern ein rechtssicherer Verkauf mit Begleitung durch einen vertrauenswürdigen Partner. Da aus mehreren eingeholten Angeboten nicht eindeutig ersichtlich war, welche davon entsprechend seriös und verlässlich waren, baten die Verantwortlichen ihren Systemhaus-Partner **Cancom** um Hilfe, der ihnen schließlich den Kontakt zum Gebrauchtssoftwareanbieter **VendoSoft** vermittelte. Obwohl dessen Angebot etwas niedriger war als beispielsweise das eines konkurrierenden Online-Portals,

stimmten sowohl die Abdeckung der rechtlich wichtigen Aspekte wie die Deinstallation der Altlizenzen und die Dokumentation des Verkaufsprozesses als auch die Chemie sofort und man wurde sich schnell einig.

»Das war für uns eine wertvolle Empfehlung. Als Mittelständler brauchen wir einen Partner, bei dem wir gut aufgehoben sind – auch für den Fall, dass es mal zu Problemen kommt«, fasst der für Einkauf, Betriebsorganisation und Lizenzmanagement bei Glöckle verantwortliche Peter Klemmer zusammen. Rund 100.000 Euro konnte das Unternehmen so noch mit seinen nicht mehr benötigten Lizenzen erwirtschaften und direkt wieder in die Cloud-Migration reinvestieren.

## Sicher handeln

Genau wie bei der Hardware bietet sich dem Channel mit solchen Erfolgsgeschichten auch bei der Software ein stark wachsendes Betätigungsfeld. Auch hier ist es jedoch von essenzieller Bedeutung, sich professionelle Partner wie etwa **2ndsoft**, **li-x**, **Lizenzdirekt**, **U-S-C**, **VendoSoft** oder dem Gebrauchtssoftware-distributor **MRM** zu suchen, die versierte Beratung und sichere Prozesse und Herkunftsnachweise bieten

zen. Vor diesem Hintergrund kann ich leider nur konstatieren: Da verkaufen einige Händler nicht mal heiße Luft«, warnt Andreas E. Thyen, Präsident des Verwaltungsrates von Lizenzdirekt.

Dass sich das Geschäft mit gebrauchter Software durchaus rechnet, hat beispielsweise die **Group24 AG** für sich entdeckt und bietet ihren mehr als 10.000 aktiven Unternehmenskunden in Kooperation mit MRM seit gut einem Jahr erfolgreich auch den Ver- und Rückkauf gebrauchter Lizenzen an. »Generell ist gebrauchte Software für alle Kunden geeignet und damit einhergehend sind auch Lizenzberatung und insbesondere Software Asset Management nach wie vor große Themen«, berichtet License Manager Simon Eismann. »Die interessantesten Produkte sind aktuell Microsoft Office- und Windows Server Datacenter-Lizenzen. Hier haben unsere Kunden den größten finanziellen Vorteil.«

## Gute Margen

Sowohl mit gebrauchter Hard- als auch Software können Fachhändler und Systemhäuser ihren Kunden also eine breite Palette an zusätzlichen Angeboten und Services bieten, die sie allein nicht stemmen könnten und sich so neue Kundenkreise und Geschäftsmöglichkeiten erschließen. Nicht umsonst sind inzwischen auch einige Verbundgruppen wie **Comteam**, **Nordanex** und **Synaxon** sowie Distributoren wie **COS** auf den Gebrauchts-Zug aufgesprungen.

Dabei sollte bei aller Nachhaltigkeit dieser Geschäftsmodelle im zweiten Lebenszyklus auch nicht verschwiegen werden, dass die Margen in beiden Bereichen durchaus lohnenswert sind. Zudem bietet die bei zahlreichen Unternehmen in der ersten Hälfte des kommenden Jahres noch anstehende Migrationswelle auf Windows 10 einen optimalen Einstiegspunkt, um die Vorteile des zweiten Lebenszyklus direkt voll auszuspielen. ■

## Kundenbindung mit Seriosität



**Ronny Drexel,** Leiter  
Marketing und  
Kommunikation MRM  
Distribution

»Die Akzeptanz gebrauchter Software im Markt, und zwar sowohl bei Unternehmenskunden als auch im Channel, hat so rasant zugenommen, dass unser Angebot an gebrauchten Volumenlizenzen ganz selbstverständlich in Vertriebs- und Beschaffungserwägungen miteinbezogen wird.«

und damit dem hohen Anspruch der Unternehmenskunden gerecht werden. Denn noch immer gibt es auch zahlreiche äußerst zweifelhafte Angebote im Markt. »Ich bin einer der Pioniere im Markt und kann die Mengen und Preise im Markt sehr gut einschät-